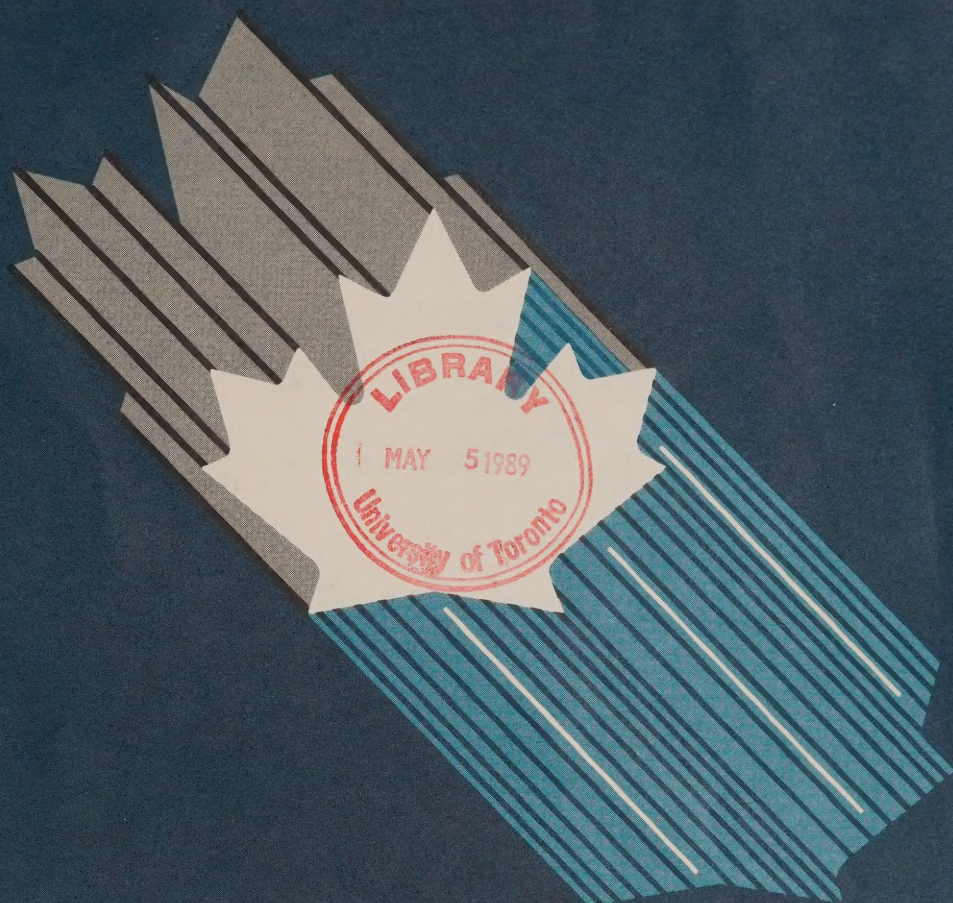


CAI  
ISTI  
-1988  
W36

# I N D U S T R Y P R O F I L E

3 1761 11764608 3



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

## Wire and Wire Products

Canada



# Regional Offices

## Newfoundland

Parsons Building  
90 O'Leary Avenue  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel: (709) 772-4053

## Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
Suite 400  
134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel: (902) 566-7400

## Nova Scotia

1496 Lower Water Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel: (902) 426-2018

## New Brunswick

770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON  
New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel: (506) 857-6400

## Quebec

Tour de la Bourse  
P.O. Box 247  
800, place Victoria  
Suite 3800  
MONTRÉAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel: (514) 283-8185

## Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor  
1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel: (416) 973-5000

## Manitoba

330 Portage Avenue  
Room 608  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel: (204) 983-4090

## Saskatchewan

105 - 21st Street East  
6th Floor  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 0B3  
Tel: (306) 975-4400

## Alberta

Cornerpoint Building  
Suite 505  
10179 - 105th Street  
EDMONTON, Alberta  
T5J 3S3  
Tel: (403) 495-4782

## British Columbia

Scotia Tower  
9th Floor, Suite 900  
P.O. Box 11610  
650 West Georgia St.  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel: (604) 666-0434

## Yukon

108 Lambert Street  
Suite 301  
WHITEHORSE, Yukon  
Y1A 1Z2  
Tel: (403) 668-4655

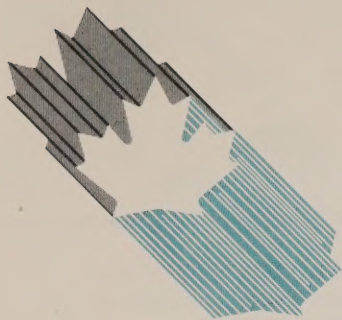
## Northwest Territories

Precambrian Building  
P.O. Bag 6100  
YELLOWKNIFE  
Northwest Territories  
X1A 1C0  
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this  
profile contact:*

*Business Centre  
Communications Branch  
Industry, Science and  
Technology Canada  
235 Queen Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0H5*

*Tel: (613) 995-5771*



INDUSTRY

PROFILE

WIRE AND WIRE PRODUCTS

1988

CAI  
IST 1  
-1988  
W36

## FOREWORD

.....

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

## 1. Structure and Performance

## Structure

The wire and wire products industry includes establishments primarily engaged in drawing wire from rods and in manufacturing nails, spikes, staples, bolts, nuts, rivets, screws, washers, wire fencing, screening, wire cloth, barbed wire, welding wire, coil chain, uninsulated wire rope and cable, kitchen wire goods and other wire products. The principal raw material is steel, although there is minor use of brass, copper, gold and other metals. Electrical wire and cable are discussed in another profile. Wire-related products are important to the control and transmission of physical force between objects, the assembly of components, the reinforcement of concrete, and the control of access to property, among other functions.

The wire industry consists of 314 establishments with approximately 15 000 employees. Shipments are valued at \$1.7 billion, approximately 26 percent (\$448 million) of which were exported, mainly to the United States. Imports worth \$667 million, which supply approximately 34 percent of the Canadian market, come mainly from the United States, but increasingly originate from newly industrialized countries (NICs) and less developed countries (LDCs). Manufacturing is distributed across all provinces except Prince Edward Island and Saskatchewan. Ontario accounts for 61 percent of shipments and 61 percent of employment, while Quebec accounts for 28 percent of shipments and 29 percent of employment.

The majority of manufacturing plants are small. Those with fewer than 100 employees represent 87 percent of establishments and one-third of shipments, while plants with 100 to 1000 employees represent 13 percent of establishments and two-thirds of shipments. Plants tend to specialize — there are often as few as two or three manufacturers of any given product.

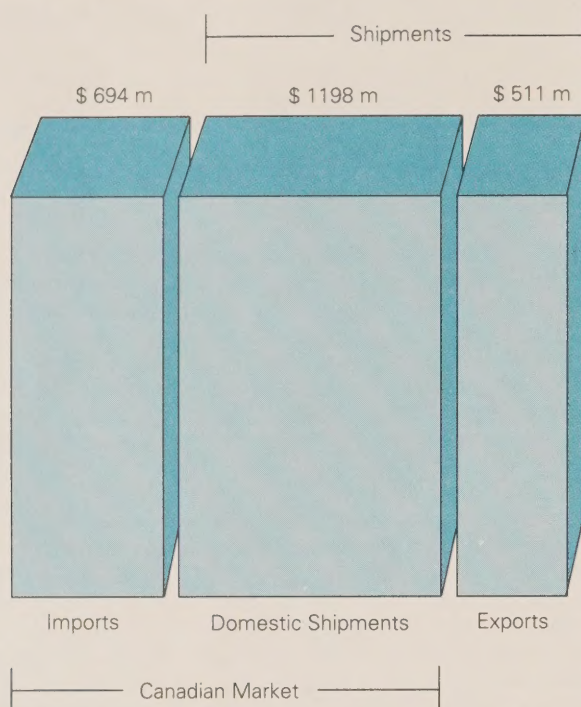
Three companies account for more than 40 percent of all manufacturing in this industry. Stelco Inc., Sidbec-Dosco Inc. and Ivaco Inc. are primary steel producers that make both wire rod and wire products. The relationship with rod suppliers is the important backward linkage in this industry. While these three companies supply most other non-integrated producers with raw inputs of wire rod and wire itself, imported wire rod is also an important factor in the Canadian market.

The industry is 80 percent Canadian controlled and, apart from the Sidbec-Dosco operations owned by the province of Quebec, it is privately owned or publicly traded.

Wire and wire-related products have links to all other manufacturing, construction and resource industries, so that activity in the wire industry has tended to mirror overall economic growth. Early in the 20th century, sales to the agricultural industry were a significant factor in the demand for wire products, but now less than three percent of shipments are agriculture-related. Today, the production of wire and wire products is closely tied to the demand for consumer durables, such as appliances and automobiles, and to the level of activity in the construction industry.

Industry, Science and  
Technology CanadaIndustrie, Sciences et  
Technologie Canada





*Imports, Exports and Domestic Shipments  
1986*

Wire and wire-based products are made by almost all countries with a primary steel industry. Rod rolling and wire drawing are normal first steps in the forward integration of a newly developing steel industry. As a consequence, the rapid post-war growth of the Japanese steel industry was accompanied by vigorous export marketing of such standard wire products as industrial fasteners, common configurations of wire rope and the most widely used grades of wire. The burgeoning steel industries of the Republic of Korea, Brazil and the People's Republic of China have followed the same export strategies, competing for a share of the world market for conventional wire products. At the same time, some countries which urgently need hard currencies are encouraging the export of common wire items. For example, Polish nails and barbed wire have had a depressing effect on prices for these products in North America.

### Performance

Canadian manufacturers are generally not capable of competing profitably against offshore producers of mass-produced wire products such as common fasteners. In recent years, employment has decreased at establishments producing wire rope, nails, wire shelving and trays, chain, chain-link fence and reinforcing wire mesh. As a result of these competitive forces, Canadian firms are tending to specialize in the production of low-volume, technically complex, high-value products.

Over the past 15 years, imports, as a percentage of the Canadian market, have increased at an average annual rate of 1.2 percent, while exports, as a percentage of Canadian shipments, have increased at an average annual rate of 1.3 percent. These statistics reflect the changes in product mix which Canadian producers have made to remain competitive.

Not much information is available by which to measure the financial health of individual companies, since none of the major Canadian firms report separate financial information on wire and wire products operations. Over the 10 years ending in 1984, annual after-tax profit has averaged 4.8 percent of revenue, with a high of 12.9 percent in 1978 and a low of 1.3 percent in 1982. By comparison, the average annual after-tax profit for all metal fabricating industries over the same period was 4.2 percent.

Although shipments have more than doubled in dollar value in the 1973-86 period, capital investment has not grown at the same rate. The lagging pace of investment has been due principally to the fact that the three integrated producers have preferred to place new investment in other areas of their businesses.

## 2. Strengths and Weaknesses

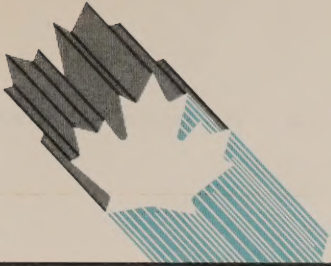
### Structural Factors

Wire and wire products are generally commodity items. As such, their competitiveness is strongly influenced by labour and raw material costs and the scale of the production process. While the price of Canadian-produced steel is generally lower than that of suppliers in other countries of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), particularly when freight and duty are included, it tends to be higher than that of the LDC suppliers. Canadian labour costs are substantially higher than those in the LDCs and the small, dispersed Canadian market does not support economies of scale which could overcome this disadvantage.

Although Canadian producers generally remain competitive with U.S. manufacturers, the North American market is being increasingly penetrated by products from countries with significantly lower labour costs. Certain of these LDC products (such as fasteners) enter Canada largely from U.S. distributors. As a result, import statistics do not accurately reflect the country of origin.

To the purchasers of low-volume, technically complex, high-value products, quality, prompt and dependable delivery, and customer service are often as important as price. The ability to provide these requirements is a major strength of the Canadian industry. North American automotive manufacturers, for example, insist on a level of service which has not been provided by offshore fastener producers. Special custom-designed industrial fasteners are another case in point.





Overall, however, the market share of Canadian suppliers is being increasingly challenged by lower-cost products from offshore countries.

### Trade-related Factors

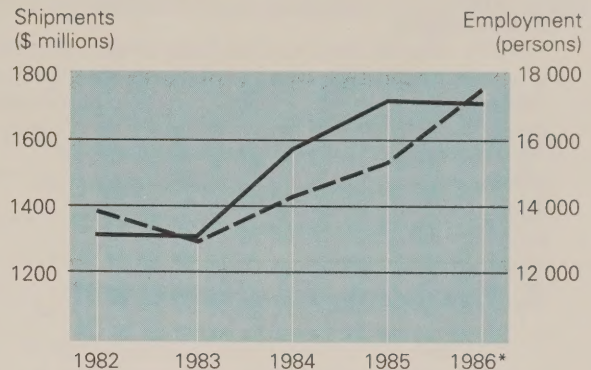
At present, there is a wide range of tariffs applicable to wire products. Current Canadian tariff rates range from zero to 10 percent, with most goods bearing about five percent. Although the U.S. tariffs also range from zero to 10 percent, most goods bear only one to two percent. American tariffs in general are lower than those in Canada. Duties in Japan and the European Community (E.C.) are similar, ranging from zero to 10 percent. Canada's General Preferential Tariff (GPT) rates are zero on all raw wire and on most wire products, with the exception of fasteners (typically seven percent), and a few classes covering some chain and wire rope products (typically six to eight percent).

The Canada-U.S. Automotive Products Trade Agreement (APTA) has played an important part in bilateral wire-related trade. Other U.S. agreements, specifications and regulations also act in Canada's favour regarding offshore suppliers. These include the Canada-U.S. Defence Production Sharing Arrangement, which has encouraged Canadian wire-related companies to compete for U.S. defence supply contracts, and the U.S. Retention of Critical Domestic Manufacturing Capability Program (Canada is considered "domestic"), which maintains the supply capability for products considered strategic.

Contingency protection measures and non-tariff barriers (NTBs) have rarely been encountered by Canadian wire products entering other countries because most of Canadian exports are to the United States. However, there are three major NTBs or contingency protection measures in the U.S. market. They are:

- The use by American companies of import relief measures. More than 96 percent of Canadian wire and wire product exports go to the United States — consequently, the trade environment there is important. During the past 10 years, the U.S. wire industry has been affected by increasing import competition from many parts of the world. Thus it has sought shelter under the wide variety of American statutory provisions related to import relief.

Section 201 of the U.S. *Trade Act* of 1974 was used successfully by American manufacturers in 1978 to impose a three-year additional tariff of 15 percent against industrial (non-automotive) fasteners. More recent attempts to invoke other import relief measures have forced Canadian exporters to take expensive legal countermeasures and have created disruptive uncertainty among U.S. importers and distributors.



Shipments —————  
Employment - - - - -

### Total Shipments and Employment

\* ISTC estimate

- "Buy America" provisions of the U.S. *Surface Transportation Act* and various state "Buy America" practices affect wire rope and strand, and heavy construction bolts for highway applications.

- Country-of-origin markings are required for wire rope and for boxes of nails.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), tariffs in this industry will be phased out over a 10-year period. The dispute-settlement mechanism and the revised rules of origin under the FTA will also have an impact.

### Technological Factors

New technology in wire drawing and wire product manufacture usually originates with the machine builders who design and supply equipment to manufacturing firms. As a result, the latest technology is readily available to a wire product manufacturer through the purchase of the appropriate machinery and equipment. However, changes in technology rarely occur suddenly, and the machines used in the industry tend to last a long time, so that equipment turnover is relatively slow.

There is a significant amount of proprietary technology now in such functions as quality assurance, inventory control, order processing and similar management-related activities. Canadian producers, like their competitors worldwide, have adopted new technologies to varying degrees and most Canadian facilities are as technically advanced as any others in their field.





### Other Factors

The value of the Canadian dollar in relation to its U.S. counterpart has played a larger role than tariffs in the industry's competitiveness. Canadian producers would certainly be hurt by a rapid, major increase in the value of the Canadian dollar, since it would immediately encourage imports from the United States and discourage Canadian exports to that market.

## 3. Evolving Environment

The demand for wire products is expected to increase rapidly in developing countries, and only marginally in North America. The long-term outlook for the North American wire market is for slower growth than the economy as a whole.

There will continue to be a gradual worldwide shift in production as the NICs gain an increasing share of the world trade in such simple wire products as nails and standard industrial fasteners. No significant new opportunities are expected to arise in offshore markets for Canadian wire producers.

Tariff elimination, as a result of the FTA, is expected to encourage some industry rationalization over the next few years. Some companies, which are largely domestically oriented, may be affected negatively. However, tariffs are not the major impediment to increased exports to the United States, since they are already low. Proximity to major U.S. markets provides the Canadian industry with a competitive edge over offshore suppliers, since customer service and prompt delivery are highly important factors.

While the dispute-settlement mechanism in the FTA will not exempt Canadian companies from the U.S. practice of using contingency import relief measures, it will reduce the "sideswiping" of Canadian firms when the main target is another foreign country. If the FTA had been in effect during the 1978 action under section 201 of the U.S. *Trade Act*, Canadian producers would have been exempt since they supplied less than five percent of the market. It is noteworthy that, when the United States took this action in 1978, U.S. producers supplied 54 percent of the Canadian non-automotive fastener market.

Some Canadian wire drawers are sure to be negatively affected by the country-of-origin requirements of the FTA, since they will no longer be able to acquire duty drawback or duty remission on imported wire rod. Nor will they benefit from duty-free entry into the United States for wire exports.

## 4. Competitiveness Assessment

The competitiveness of the more mature wire products made in Canada has been undermined by the growing presence of imports from newly industrialized Pacific Rim countries. Canadian and U.S. producers will continue to have difficulty competing against offshore-produced, low-technology, mass-demand products such as nails, common screws, barbed wire and the lower grades of wire rope and chain.

The Canadian wire industry will remain competitive in the North American market for specialized, high-quality products. Its competitive edge will continue to be based on the close relationship between supplier and user, coupled with the ability of Canadian producers to provide fast, reliable delivery of custom-designed items.

The benefits to the Canadian wire and wire products industry from the FTA are expected chiefly from the implementation of the review panel to address the use of contingency protection by the United States.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Resource Processing Industries Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Wire and Wire Products  
235 Queen Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0H5

(613) 954-3115

## PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 305 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	273	307	309	303	314	N/A
Employment	18 900	13 969	13 493	14 212	15 364	17 500 <sup>e</sup>
Shipments (\$ millions)	691	1 327	1 336	1 581	1 722	1 709 <sup>e</sup>
Gross domestic product (constant 1981 \$ millions)	586	528	582	608	604	632
Investment (\$ millions)	52	72	81	85	101	107
Profits after tax (\$ millions)	31.4	13.7	34.3	36.5	N/A	N/A
(% of total income)	6.5	1.3	3.1	2.8	N/A	N/A

## TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports (\$ millions)	88	277	328	413	448	511
Domestic shipments (\$ millions)	603	1 050	1 008	1 168	1 274	1 198
Imports (\$ millions)	175	391	442	609	667	694
Canadian market (\$ millions)	778	1 441	1 450	1 777	1 941	1 892
Exports as % of shipments	12.7	20.9	24.6	26.1	26.0	29.9
Imports as % of domestic market	22.5	27.1	30.5	34.3	34.4	36.7
Source of imports (% of total value)			U.S.	E.C.*	Japan	Others
		1982	77	10	7	6
		1983	75	10	7	8
		1984	74	10	6	10
		1985	74	10	6	10
		1986	73	10	5	12
Destintion of exports (% of total value)			U.S.	E.C.*	Japan	Others
		1982	95	1	—	4
		1983	96	1	—	3
		1984	96	—	—	4
		1985	96	—	—	4
		1986	96	1	—	3

(continued)



**REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years**

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments — % of total	3	22	62	6	7
Employment — % of total	X	29	61	X	X
Shipments — % of total	X	28	61	X	X

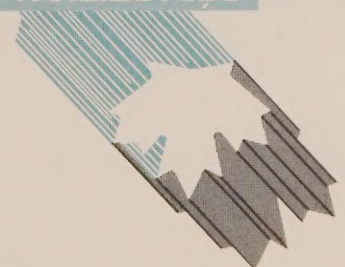
**MAJOR FIRMS**

Name	Ownership	Location of Major Plants
Stelco Inc.	Canadian	Hamilton, Ontario
Sidbec-Dosco Inc.	Canadian	Montréal, Quebec, Rexdale, Ontario
Ivaco Inc.	Canadian	Marieville, Quebec

e Estimate  
\* 1981-85 = E.C.(10), 1986 = E.C.(12).  
X Confidential data  
N/A Not available

**Note:** Statistics Canada data have been used in preparing this profile.





## RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Etablissements (en %)	3	22	62	6	7
Emplois (en %)	x	29	61	x	x
Expéditions (en %)	x	28	61	x	x

## PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Stelco Inc.	canadienne	Hamilton (Ontario)
Sidbec-Dosco Inc.	canadienne	Montréal (Québec) Rexdale (Ontario)
Ivaco Inc.	canadienne	Mariville (Québec)

e Estimations d'ISTC.

\* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

\*\* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.

1 1981-1985 = CEE(10 pays), 1986 = CEE(12 pays).

x Données confidentielles.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.



PRINCIPALES STATISTIQUES CTI 305 (1980)

1973	1982	1983	1984	1985	1986
273	307	309	303	314	n.d.
18 900	13 969	13 493	14 212	15 364	17 500 <sup>e</sup>
691	1 327	1 336	1 581	1 722	1 709 <sup>e</sup>
586	528	582	608	604	632
52	72	81	85	101	107
31,4	13,7	34,3	36,5	n.d.	n.d.
6,5	1,3	3,1	2,8	n.d.	n.d.

Bénéfices après impôts\*  
(en % du revenu)

Investissements\*

Produit intérieur brut\*\*

Expéditions\*

Emplois

Établissements

STATISTIQUES COMMERCIALES

1973	1982	1983	1984	1985	1986
88	277	328	413	448	511
603	1 050	1 008	1 168	1 274	1 198
175	391	442	609	667	694
778	1 441	1 450	1 777	1 941	1 892
12,7	20,9	24,6	26,1	26,0	29,9
22,5	27,1	30,5	34,3	34,4	36,7
Importations (en % du marché intérieur)					
Source des importations (en %)					
1982	77	75	10	7	6
1983	74	74	10	6	10
1984	74	74	10	6	10
1985	74	74	10	6	10
1986	73	73	10	5	12
Destination des exportations (en %)					
1982	95	96	1	—	4
1983	96	96	1	—	3
1984	96	96	—	—	4
1985	96	96	—	—	4
1986	96	96	1	—	3
E.-U.			CEE <sup>1</sup>	Japon	Autres



Il est certain que les dispositions de l'Accord sur la règle d'origine aura des répercussions négatives pour quelques entreprises canadiennes de tréfilage. Celles-ci ne pourront bénéficier d'une remise des droits sur les importations de tiges métalliques, et leurs exportations de fils métalliques ne pourront plus entrer en franchise aux États-Unis.

#### 4. Évaluation de la compétitivité

L'augmentation des importations provenant de pays nouvellement industrialisés du Pacifique nuit à la compétitivité des produits de fil métallique fabriqués au Canada. Les producteurs canadiens et américains aurent du mal à soutenir la concurrence des produits étrangers de faible technologie et fabriqués en grande quantité comme les clous, les vis ordinaires, le fil de fer barbelé et les catégories inférieures de câbles et de chaînes métalliques. L'industrie canadienne des produits spécialisés de haute qualité de fil métallique demeurera compétitive sur le marché nord-américain.

L'avantage dont ce secteur jouit sur le plan de la concurrence continuera d'être lié à la relation étroite qui existe entre le fournisseur et l'utilisateur de même que sur l'aptitude des producteurs canadiens de garantir une livraison fiable et rapide de marchandises fabriquées sur commande. Les retombées positives de l'Accord pour l'industrie canadienne du fil métallique et des produits dérivés devraient découler de la création du comité chargé d'examiner les mesures protectionnistes d'urgence telles qu'appliquées par les États-Unis.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Objet : Fil métallique et produits dérivés  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3115

À l'heure actuelle, la tendance est à l'application de la technologie à diverses fonctions comme le contrôle de la qualité, le contrôle des stocks, le traitement des commandes et d'autres activités semblables de gestion. À l'instar de leurs concurrents étrangers, les producteurs canadiens ont adopté la nouvelle technologie de diverses façons, et les installations sont aussi modernes sur le plan technique que toute autre dans ce domaine.

#### Autres facteurs

La valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain influe plus que les tarifs sur la compétitivité de ce secteur. Une hausse rapide et importante du dollar canadien serait néfaste pour les producteurs canadiens, car elle aurait pour conséquence immédiate de faire augmenter les importations américaines et de limiter les exportations canadiennes vers ce pays.

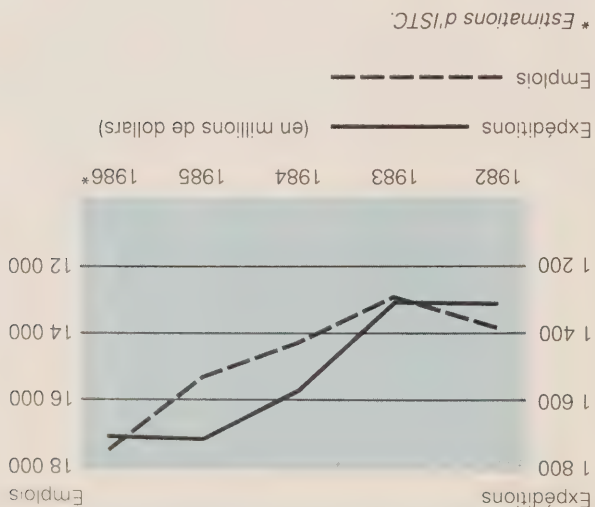
### 3. Évolution de l'environnement

La demande de produits de fil métallique devrait augmenter dans les pays en développement, mais faiblement en Amérique du Nord. Les perspectives à long terme prévoient une croissance plus lente du marché nord-américain du fil métallique. À mesure que les pays en développement obtiendront une part accrue du commerce mondial des produits courants de fil métallique, un déplacement de la production continuera à s'opérer progressivement dans le monde. Il n'est prévu aucun nouveau débouché important pour les fabricants canadiens de produits de fil métallique sur les marchés étrangers.

L'élimination des tarifs à la suite de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange devrait amener cette industrie à procéder à une certaine rationalisation. Quelques entreprises axées sur le marché intérieur pourront subir des répercussions négatives. Les tarifs ne sont pas le principal obstacle à l'augmentation des exportations vers les États-Unis. La proximité des grands marchés américains fournira à l'industrie canadienne un avantage par rapport à ses fournisseurs étrangers étant donné l'importance de facteurs comme le service à la clientèle et la rapidité de la livraison.

Le principe de l'arbitrage des différends prévu dans l'Accord ne soustraira pas les entreprises canadiennes aux mesures protectionnistes d'urgence américaines, mais il leur permettra de ne pas être évincées lorsque de telles mesures seront prises. Si l'Accord avait été en vigueur lors des mesures prises en 1978 aux termes de l'article 201 de la *Trade Act*, les producteurs canadiens en auraient profité puisqu'ils auraient fourni moins de 5 p. 100 du marché. Il convient de souligner que lorsque les États-Unis ont adopté ces mesures en 1978, les producteurs américains approuvaient 54 p. 100 du marché canadien des attaches en dehors du secteur de l'automobile.





En 1978, les fabricants américains ont invoqué avec succès l'article 201 de la *Trade Act* de 1974 afin d'imposer pour une période supplémentaire de 3 ans un tarif de 15 p. 100 sur les attaches industrielles, autres que pour les automobiles. Récemment, ils ont tenté d'invoquer d'autres dispositions prévoyant des remises de droit, obligeant ainsi les exportateurs canadiens à réagir en prenant des mesures juridiques coûteuses, ce qui a suscité un sentiment d'incertitude chez les importateurs et distributeurs américains.

• La politique d'américanisation des achats précisée dans la *Surface Transportation Act* des États-Unis et d'autres pratiques préconisées par divers États à ce chapitre touchent les importations de fils et câbles métalliques torsadés et les boulons pour les structures séparant les voies montante et descendante des autoroutes.

• L'obligation d'indiquer sur les câbles métalliques et sur les boîtes de clous le pays d'origine. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoit l'élimination, d'ici 10 ans, des tarifs dans ce secteur. Le principe de l'arbitrage des différends et la nouvelle règle d'origine prévus par l'Accord influenceront également sur cette industrie.

### Facteurs technologiques

En général, la nouvelle technologie de trefilage et de fabrication des produits de fil métallique provient des constructeurs de machines qui s'occupent de concevoir et de fournir du matériel aux entreprises manufacturières. Le fabricant de produits de fil métallique peut donc obtenir la plus récente technologie en achetant les machines et le matériel correspondant. Cependant, comme les changements technologiques sont rarement instantanés et que les machines utilisées dans ce secteur sont susceptibles de durer assez longtemps, le remplacement du matériel se fait lentement.

Dans l'ensemble, la part du marché détenue par les fournisseurs canadiens est menacée par des produits à faible coût fabriqués à l'étranger.

### Facteurs liés au commerce

A l'heure actuelle, les produits de fil métallique sont assujettis à de nombreux tarifs. Au Canada, ces tarifs varient de 0 à 10 p. 100, la plupart des marchandises étant frappées de droits d'environ 5 p. 100. Bien que les tarifs américains suivent la même grille, la majorité des produits n'est frappée que d'un droit de 1 à 2 p. 100, les tarifs imposés par ce pays étant inférieurs à ceux du Canada. Au Japon et dans la CEE, les tarifs varient aussi de 0 à 10 p. 100. Le tarif préférentiel général en vigueur au Canada exempté tous les fils métalliques non transformés ainsi que la plupart des produits de fil métallique à l'exception des attaches, pour lesquelles le tarif est de 7 p. 100, et quelques catégories de câbles et chaînes métalliques dont le tarif varie de 6 à 8 p. 100.

Le Pacte de l'automobile a joué un rôle important dans le commerce bilatéral des produits de fil métallique. D'autres ententes, spécifications et règlements américains favorisent le Canada par rapport aux fournisseurs étrangers. Il s'agit des Accords canado-américains sur le partage du développement industriel pour la défense et de la production de défense. Ces accords permettent aux entreprises canadiennes de ce secteur de participer aux appels d'offre des contrats d'approvisionnement de la défense aux États-Unis et du programme américain de préservation des industries manufacturières nationales essentielles, et ce, pour protéger l'approvisionnement des produits considérés comme stratégiques.

Les barrières non douanières et les mesures protectionnistes d'urgence ont rarement touché les produits canadiens de fil métallique exportés dans d'autres pays étant donné que la plupart des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis. Le marché américain est cependant protégé par les 3 barrières non douanières suivantes :

- L'utilisation dans les entreprises américaines de remises de droit à l'égard des importations. Plus de 96 p. 100 du fil métallique et des produits dérivés fabriqués au Canada sont exportés aux États-Unis — d'où l'importance du milieu commercial dans ce pays. Depuis 10 ans, l'industrie américaine du fil métallique a dû faire face à la concurrence serrée des importations en provenance de divers pays. Elle a donc cherché à s'abriter derrière les nombreuses dispositions liées aux remises de droit contenues dans les lois américaines.



Depuis 15 ans, les importations (en pourcentage

du marché canadien) ont augmenté à un taux annuel moyen de 1,2 p. 100, tandis que les exportations (en pourcentage des expéditions intérieures) ont monté à un taux annuel moyen de 1,3 p. 100. Ces statistiques reflètent les modifications apportées par les producteurs canadiens à la gamme de leurs produits afin de demeurer compétitifs.

Étant donné qu'aucune des grandes entreprises canadiennes ne publie de rapports financiers distincts sur le fil métallique et les produits dérivés qu'elle fabrique, il existe peu de données permettant de mesurer leur situation financière. De 1974 à 1984, les bénéfices après impôts se sont établis en moyenne à 4,8 p. 100 des recettes, avec un sommet de 12,9 en 1978 et un creux de 1,3 en 1982. Par comparaison, les bénéfices annuels moyens après impôts de toutes les industries de fabrication de produits métalliques pour la même période ont atteint 4,2 p. 100.

Bien que la valeur en dollars des expéditions ait plus que doublé de 1973 à 1986, les investissements n'ont pas augmenté au même rythme parce que les 3 producteurs intégrés ont préféré injecter leurs capitaux dans d'autres secteurs.

## 2. Forces et faiblesses

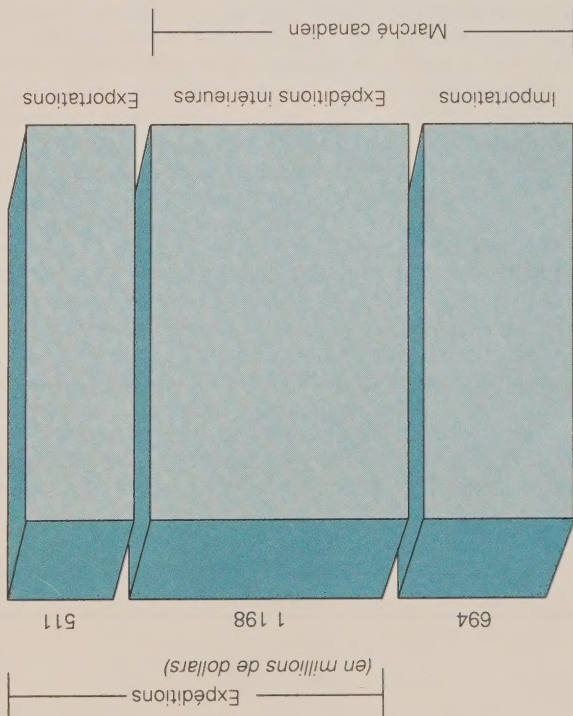
### Facteurs structurels

Le fil métallique et les produits dérivés étant des produits de consommation, leur compétitivité est tributaire des coûts de la main-d'œuvre et des matières premières ainsi que des procédés de production. Même si le prix de l'acier canadien est inférieur à celui des fournisseurs des autres pays de l'OCDE, surtout lorsque le fret et les droits de douane sont inclus, il est tout de même supérieur à ceux de ses concurrents des pays en développement. Les coûts de la main-d'œuvre au Canada sont beaucoup plus élevés que dans ces pays, la dispersion et la faible envergure du marché canadien ne permettent pas à cette industrie de réaliser des économies d'échelle.

Bien que les producteurs canadiens restent compétitifs, le marché nord-américain est de plus en plus envahi par des produits provenant de pays disposant de main-d'œuvre bon marché. Certains de ces produits, comme les attaches, entrent au Canada par l'intermédiaire de distributeurs américains et les statistiques sur les importations ne reflètent pas le pays d'origine.

Pour les acheteurs de produits complexes de grande valeur mais de faible volume, la qualité, une livraison rapide et fiable ainsi que le service à la clientèle sont aussi importants que le prix. L'une des principales forces de l'industrie canadienne est de pouvoir répondre à de telles exigences. Ainsi, les constructeurs nord-américains d'automobiles exigent une qualité de services que ne peuvent leur donner les producteurs étrangers d'attaches. Les attaches industrielles fabriquées sur mesure en sont un autre exemple.

### 1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

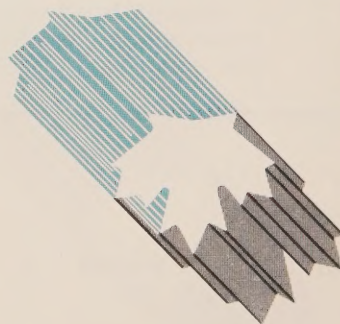


Le laminage de tiges et le tréfilage de fils métalliques sont les premières étapes découplant de l'intégration en aval d'un secteur sidérurgique en expansion. L'essor rapide de l'industrie sidérurgique japonaise après la Seconde Guerre mondiale a entraîné une commercialisation vigoureuse sur les marchés d'exportation des produits ordinaires de fil métallique comme les attaches industrielles, les configurations courantes de câbles métalliques, etc. Par ailleurs, les aciéries de la Corée du Sud, du Brésil et de la République populaire chinoise se sont livrées concurrence pour obtenir une part du marché mondial des produits courants en fil métallique. Parallèlement, certains pays, qui ont besoin d'acquies des devises étrangères, favorisent l'exportation d'articles courants de fil métallique. Ainsi, les exportations de clous et de fil de fer barbelé par la Pologne ont fait baisser les prix de ces produits en Amérique du Nord.

### Rendement

Les fabricants canadiens ne soutiennent pas la concurrence livrée par les exportateurs étrangers de produits de fil métallique fabriqués en grande quantité. Ces dernières années, l'emploi a diminué dans les entreprises fabriquant câbles métalliques, clous, étagères et paniers de fil métallique, chaînes, etc. Les entreprises canadiennes ont réagi à cette concurrence en se spécialisant dans la fabrication de produits complexes de grande valeur mais de faible volume.





## AVANT-PROPOS

Etant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'Etat chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

*Robert LaPalme*

Ministre

Canada

P R O F I L

DE L'INDUSTRIE

FIL MÉTALLIQUE  
ET PRODUITS DÉRIVÉS

1988

## 1. Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne du fil métallique et des produits dérivés regroupe les entreprises spécialisées dans le tréfilage de tiges pour en faire du fil, ainsi que dans la fabrication des produits suivants : crous, crampons, agrafes, boulons, écrous, rivets, vis, rondelles, clôture métallique, treillis, toile métallique, fil de fer barbelé, fil pour soudure, chaînes, fils et câbles non isolés, articles de cuisine et autres. L'acier est la principale matière première de cette industrie, bien qu'elle utilise en quantité moindre le laiton, le cuivre, l'or et d'autres métaux. Les produits de fil métallique servent au contrôle et à la transmission d'une force physique entre des objets, à l'assemblage de composants, à l'armature du béton et à la fabrication de clôtures; les fils et câbles électriques font l'objet d'un autre profil.

Ce secteur exploite 314 établissements employant environ 15 000 personnes. Les expéditions sont évaluées à 1,7 milliard de dollars dont près de 26 p. 100, ou 448 millions, sont exportés principalement aux Etats-Unis. Les importations, évaluées à 667 millions et approvisionnant près de 34 p. 100 du marché canadien, proviennent surtout des Etats-Unis, mais de plus en plus des pays nouvellement industrialisés et des pays en développement. Les entreprises sont réparties dans toutes les provinces, sauf à l'Île-du-Prince-Édouard et en Saskatchewan. L'Ontario assure 61 p. 100 des expéditions et de l'emploi, tandis que le Québec effectue 28 p. 100 des expéditions et assure 29 p. 100 de l'emploi.

La plupart des usines sont de petit calibre. Celles qui comptent moins de 100 employés représentent 87 p. 100 de l'ensemble et fournissent le tiers des expéditions, alors que les usines qui emploient de 100 à 1 000 personnes comptent pour 13 p. 100 des entreprises et environ 66 p. 100 des expéditions. Pour ce qui est des usines ayant tendance à se spécialiser, il arrive souvent qu'il n'y en ait pas plus de 2 ou 3 pour un produit donné.

Trois entreprises assurent plus de 40 p. 100 de toute la production de ce secteur. Il s'agit de Stieco Inc., de Sidbec-Dosco Inc. et d'Ivaco Inc., producteurs d'acier de première fusion fabriquant à la fois des tiges et des produits de fil métallique. Leur relation avec les fournisseurs de tiges est l'élément clé de l'intégration en amont de cette industrie. Même si ces 3 sociétés fournissent la matière première sous forme de tiges et de fils métalliques à la plupart des autres producteurs non intégrés, l'importation de tiges métalliques joue aussi un rôle important sur le marché canadien. Outre Sidbec-Dosco, propriété de la province de Québec, cette industrie est à 80 p. 100 sous contrôle canadien et ses entreprises appartiennent soit à des particuliers ou sont des sociétés ouvertes.

L'industrie du fil métallique et des produits dérivés a des liens avec tous les autres secteurs de la fabrication, de la construction et des ressources naturelles et, de ce fait, tend à refléter la croissance économique dans son ensemble. Au début du XX<sup>e</sup> siècle, les ventes au secteur agricole représentaient un pourcentage important de la demande de produits de fil métallique, mais aujourd'hui moins de 3 p. 100 des expéditions sont destinées au secteur agricole. La production de cette industrie est étroitement liée à la demande de biens de consommation durables, comme les appareils ménagers et les automobiles, ainsi qu'à l'activité de l'industrie de la construction.



# Bureaux régionaux

## Terre-Neuve

Parsons Building  
90, avenue O'Leary  
C.P. 8950  
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Tél. : (709) 772-4053

## Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall  
134, rue Kent  
bureau 400  
C.P. 1115  
CHARLOTTETOWN  
(Ile-du-Prince-Édouard)  
C1A 7M8  
Tél. : (902) 566-7400

## Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water  
C.P. 940, succ. M  
HALIFAX  
(Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-2018

## Nouveau-Brunswick

770, rue Main  
C.P. 1210  
MONCTON  
(Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél. : (506) 857-6400

PU 3102

## Québec

Tour de la Bourse  
800, place Victoria  
bureau 3800  
C.P. 247  
MONTREAL (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél. : (514) 283-8185

## Ontario

Dominion Public Building  
1, rue Front ouest  
4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario)  
M5J 1A4  
Tél. : (416) 973-5000

## Manitoba

330, avenue Portage  
bureau 608  
C.P. 981  
WINNIPEG (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél. : (204) 983-4090

## Saskatchewan

105, 21<sup>e</sup> Rue est  
6<sup>e</sup> étage  
SASKATOON (Saskatchewan)  
S7K 0B3  
Tél. : (306) 975-4400

## Alberta

Cornerpoint Building  
10179, 105<sup>e</sup> Rue  
bureau 505  
EDMONTON (Alberta)  
T5J 3S3  
Tél. : (403) 495-4782

## Colombie-Britannique

Scotia Tower  
9<sup>e</sup> étage, bureau 900  
C.P. 11610  
650, rue Georgia ouest  
VANCOUVER  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H8  
Tél. : (604) 666-0434

## Yukon

108, rue Lambert  
bureau 301  
WHITEHORSE (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Tél. : (403) 668-4655

## Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building  
Sac postal 6100  
YELLOWKNIFE  
(Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 1C0  
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires  
de ce profil, s'adresser au :

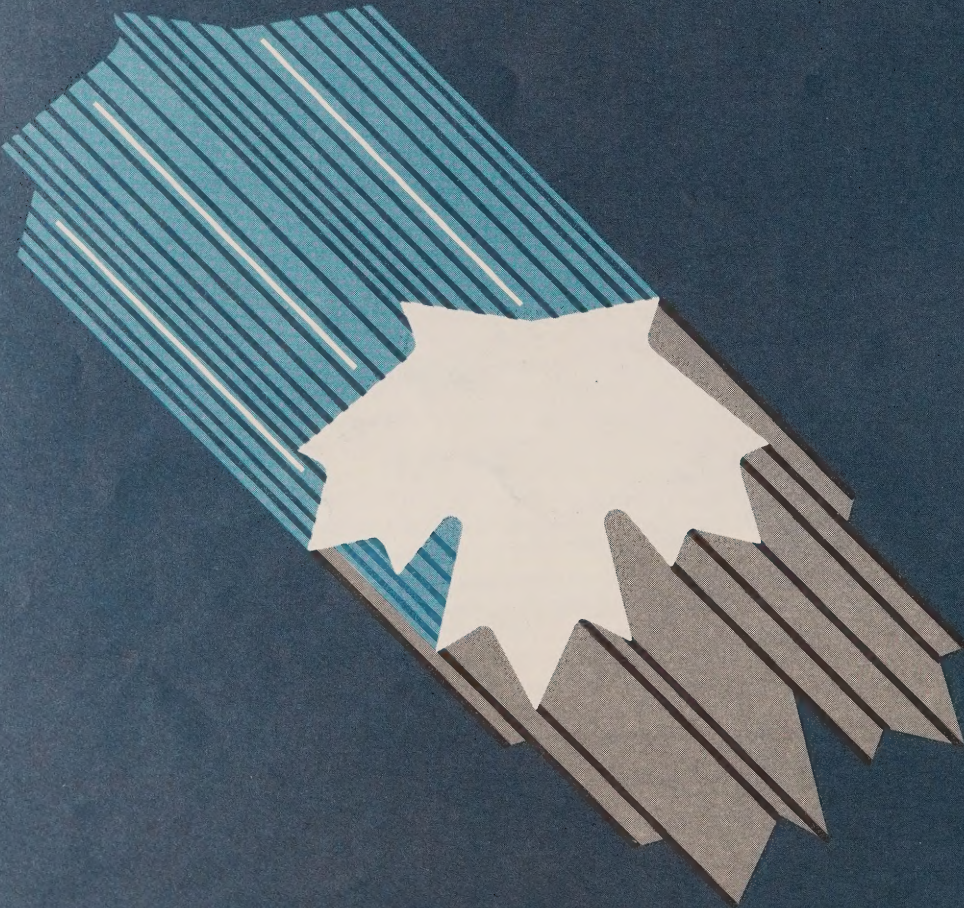
Centre des entreprises  
Direction générale des  
communications  
Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771



# Fil métallique et produits dérivés

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
Industry, Science and  
Technology Canada



P R O F I L  
DE L'INDUSTRIE